anno XVI, numero 4
aprile 1981
mensile

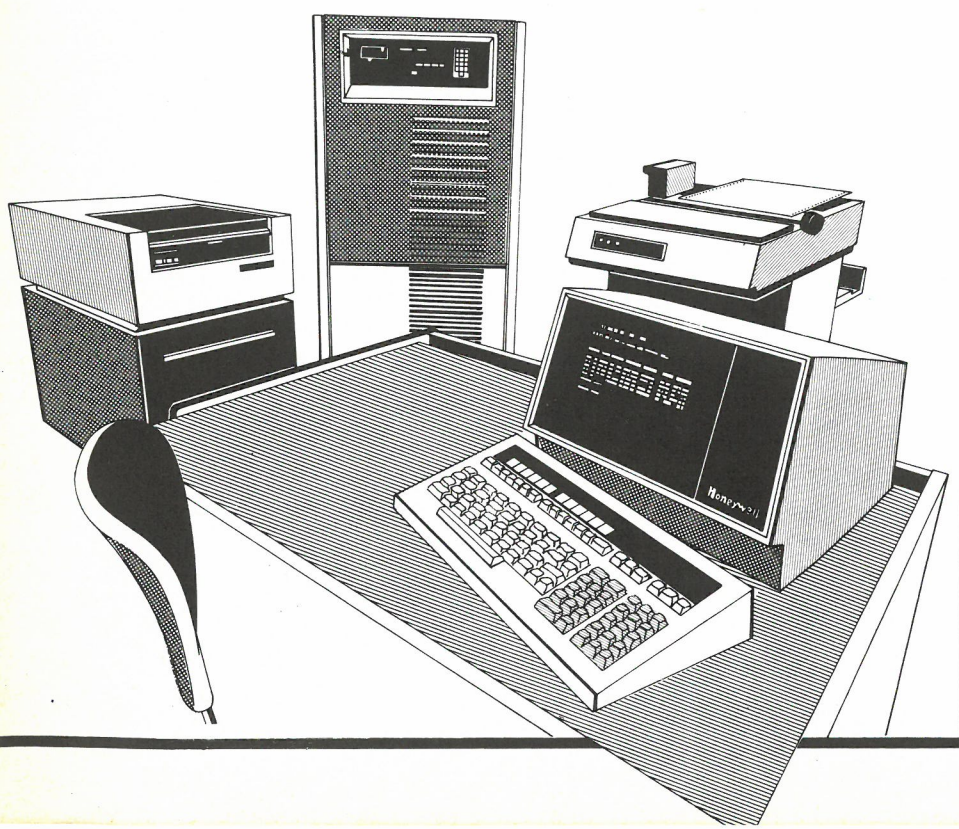
FPDM - 222

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

H. I. S. I.
FILIALE SISTEMI E PROGETTI
MILANO
R 9 GIU. 1981

HONEYWELL DPS 6 L'APPROCCIO SENZA PROBLEMI ALL'INFORMATICA



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 222
RPNH 177

In questo numero

2 · Honeywell DPS 6: l'approccio senza problemi all'informatica

3 · Due nuove stampanti seriali a matrice

4 · Concorso HUSPI 1981

6 · A Bologna, il convegno DGMI

10 · Un gruppo di informatica

12 · Sviluppo nella continuità: le banche popolari del Veneto e la HISI

14 · Diplomi Honeywell FDP '80

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-9336-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-5245)

panoramaHISI

anno XVI, numero 4
aprile 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto Debenedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Honeywell DPS 6: l'approccio senza problemi all'informatica

Il minielaboratore Honeywell DPS 6 — l'ultimo nato della famiglia DPS — offre all'utente uno strumento efficace di lavoro per la gestione della sua organizzazione e dei suoi affari.

Nell'attuale tendenza alla diffusione sempre più capillare dell'informatica, l'Honeywell, presente sul mercato da più di 25 anni, ha voluto risolvere il problema della semplificazione dell'uso dell'elaboratore per permettere all'utente di concentrarsi quasi esclusivamente sull'uso delle informazioni piuttosto che sul « problema » della loro elaborazione.

Per ottenere ciò, l'Honeywell ha progettato una linea di packaged mini computer, facilmente espandibili, corredati da un software potente ed user-oriented, da un supporto di trasmissione dati multifunzionale che aiuta a controllare il flusso delle informazioni a tutte le aree chiave della struttura aziendale, e da efficaci funzionalità di gestione dei flussi dati.

Questo minicomputer è il DPS 6: un nuovo elemento della famiglia « Distributed Processing System » progettato e costruito da specialisti che conoscono bene le problematiche del lavoro aziendale.

La sua architettura è basata su una struttura di processor specializzati per funzione, può collegare da 2 a 64 terminali e può indirizzare la memoria da 128 K bytes a 2 M bytes, valore che risulta ancora molto lontano dai limiti fisici del sistema.

Caratteristiche essenziali del DPS 6 sono la modularità e la compatibilità fra i modelli.

Modularità vuol dire che l'utente può potenziare, modificare ed espandere il sistema secondo le sue reali necessità di cambiamento e di crescita. In questo modo si possono aumentare le performance del sistema e aggiungere altre applicazioni senza che ciò provochi alcun problema.

Compatibilità, invece, vuol dire che una applicazione può essere eseguita esattamente allo stesso modo su uno qualsiasi degli otto modelli disponibili.

Tutti i modelli DPS 6, infatti, lavorano usando lo stesso set di istruzioni e questo garantisce la compatibilità del software su ogni modello consentendo di migrare verso il modello di capacità maggiore al momento in cui le necessità di crescita lo richiedano.

L'utente, quindi, può fare eseguire esattamente le stesse applicazioni sul più piccolo dei modelli della famiglia DPS 6 così come sul più grande.

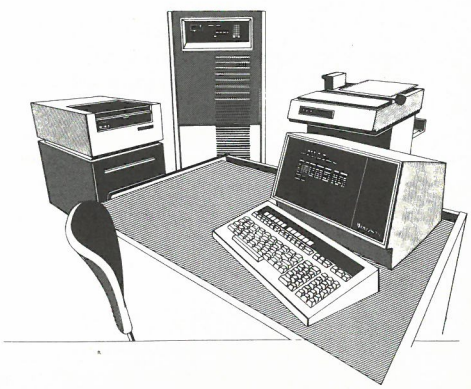
Su quest'ultimo, ovviamente, l'applicazione sarà eseguita in minor tempo, potrà usare data-base più grandi e potrà essere usata da un numero maggiore di utenti allo stesso tempo, ma il sistema operativo, i compilatori e i codici oggetto che l'elaboratore usa, sono esattamente gli stessi sia sul sistema più piccolo che su quello più grande.

In copertina

In copertina, questo mese, il nuovo elaboratore Honeywell DPS 6, annunciato al mercato italiano nei primi giorni di aprile.

La commercializzazione del sistema viene indirizzata dalla Honeywell Information Systems Italia verso due canali: il primo è quello di una diffusione ottenuta utilizzando le tradizionali strutture di *marketing* dell'azienda estese su tutto il territorio nazionale, quando il mini Honeywell venga richiesto per completare una rete di elaborazione dati Honeywell; il secondo, più massivo, è il canale dei distributori, che attraverso la Direzione Vendite Nuovi Mercati vendono il DPS 6 corredato da *software* applicativo agli utilizzatori finali di tutta Italia.

☆



(Disegno di EMILIO UGGERI)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

PER IL DPS 4 ESORDIO INTERNAZIONALE

Il DPS 4, insieme con il minielaboratore Honeywell livello 6, il 61/DPS, il Questar/M ed alcuni terminali, è stato presentato alla fiera internazionale di Hannover.

Alla manifestazione, che si è tenuta nella città tedesca dal 1° all'8 aprile, una dozzina di *software house* hanno presentato i propri *package* applicativi realizzati per sistemi Honeywell nei più disparati campi: dalla classica contabilità generale, alle applicazioni per industrie costruttrici, per studi d'avvocatura, per compagnie di assicurazione, per studi oftalmici, ecc.

Per il DPS 4, che è stato utilizzato in *stand* con due terminati ed accompagnato da una vasta documentazione in inglese, si è trattato dell'esordio internazionale in una manifestazione fieristica.

ACCORDO ARABO

La consociata francese Cii Honeywell Bull ha ulteriormente consolidato la propria cooperazione con la S.U.M.-Saudi United Marketing, firmando un accordo con il quale l'azienda araba diviene unica e diretta responsabile della distribuzione in Arabia Saudita dei sistemi elettronici Honeywell.

« L'importanza di questo accordo – ha affermato a Parigi il presidente della S.U.M. –, va vista in particolare nell'ottica della necessità che il nostro Paese ha di informatica: un mercato che ha grande futuro ».

Da parte Cii HB, una dichiarazione di Jacques David, direttore delle Direct Operations, secondo il quale « questo nuovo accordo rappresenta un importante passo sulla via della nostra crescita internazionale ».

RIUNIONE SUL LAGO PER LA DVSA

Si è tenuta il 4 e 5 marzo a Cernobbio una riunione della Direzione Vendite Servizi Ausiliari.

Tema precipuo della riunione, cui hanno partecipato i responsabili degli uffici centrali e delle filiali, oltre l'esame dei brillanti risultati del 1980 (la Direzione ha superato i 10 miliardi di fatturato), è stato l'illustrazione e l'esame degli aspetti tecnici e commerciali relativi all'infrastrutture *standard*.

L'incontro di Cernobbio rientra in un piano che prevede da un lato il costante aggiornamento delle forze di vendita, e dall'altro l'occasione per uno scambio di esperienze e l'evidenziazione dei fatti, la cui ottimizzazione permette di rendere ai clienti un servizio e prodotti sempre migliori.

(Giovanni Manzoni)

Porta un nome italiano la miglior venditrice DPS 4 del Canada

In occasione del primo World Wide Marketing Meeting DPS 4 dopo l'annuncio, la Direzione Generale Settore Industriale della HISI ha organizzato una cerimonia di apertura all'*hotel* Principe & Savoia di Milano la sera di domenica 25 gennaio 1981.

Della manifestazione PanoramaHISI ha parlato nel numero scorso.

Durante l'incontro sono stati premiati alcuni venditori britannici e canadesi vincitori di un viaggio premio di una settimana con soggiorno a Cortina per aver realizzato i migliori risultati di vendita di DPS 4 nei rispettivi paesi.

Simpatica curiosità ha riscontrato il fatto che la miglior venditrice canadese del DPS 4 sia stata una signorina dal nome inequivocabilmente italiano: Gina Ferrari.

Nella foto, Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale, premia Gina Ferrari, migliore venditrice DPS 4 della Honeywell Ltd. del Canada.

☆

Presentate a Parigi e Hannover e orientate verso i microelaboratori professionali

Due nuove stampanti seriali a matrice

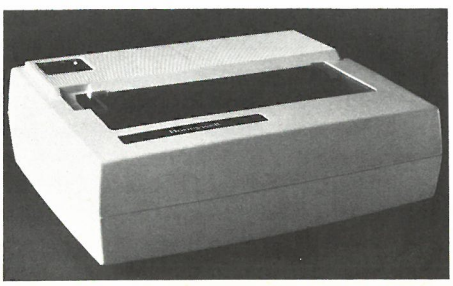
La Honeywell Information Systems Italia ha presentato al « Printemps Informatique » che si è svolto a Parigi tra il 24 ed il 27 marzo e alla Fiera di Hannover (1/8 aprile) due nuovi modelli nella sua gamma di stampanti seriali a matrice SPPL (Serial Printer Product Line).

Si tratta della L 11 e della L 31, particolarmente adatte all'impiego con microelaboratori professionali. Le caratteristiche sono: stampa su 80 colonne (L 11) e 132 colonne (L 31), velocità (stampa bidirezionale ottimizzata) di 100 caratteri al secondo; interfaccia parallela; carattere allargato e (L 11) compresso; sottolineatura; scrittura inclinata.

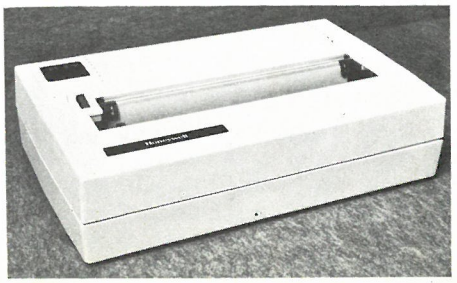
I nuovi modelli si affiancano alla ormai ampia gamma di stampanti seriali a matrice progettate nel Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana Milanese e prodotte negli stabilimenti di Caluso della nostra azienda. Questa produzione si affianca, dal 1977, a quella tradizionale di elaboratori elettronici e ha saputo conquistarsi in pochi anni una posizione di assoluto rilievo sul mercato OEM (Original Equipment Manufacturer) mondiale.

(G. R.)

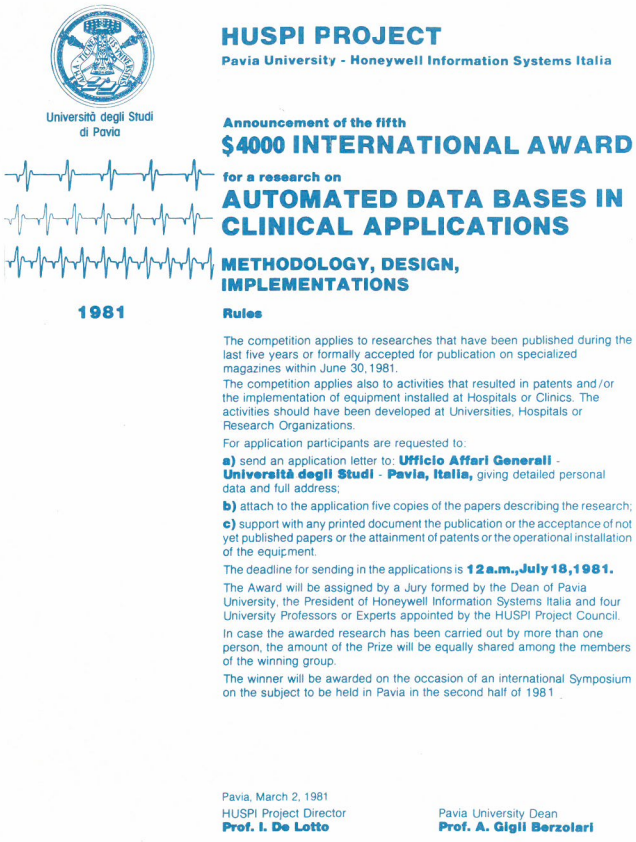
Nelle foto sotto, a sinistra la L. 11, e a destra la L. 31.



(Foto HISI)



Indetto il quinto Concorso Internazionale diretto a ricerche nel campo dell'Informatica Medica.



Università degli Studi di Pavia

HUSPI PROJECT

Pavia University - Honeywell Information Systems Italia

Announcement of the fifth

$4000 INTERNATIONAL AWARD

for a research on

AUTOMATED DATA BASES IN CLINICAL APPLICATIONS

METHODOLOGY, DESIGN, IMPLEMENTATIONS

1981

Rules

The competition applies to researches that have been published during the last five years or formally accepted for publication on specialized magazines within June 30, 1981.

The competition applies also to activities that resulted in patents and/or the implementation of equipment installed at Hospitals or Clinics. The activities should have been developed at Universities, Hospitals or Research Organizations.

For application participants are requested to:

a) send an application letter to: **Ufficio Affari Generali - Università degli Studi - Pavia, Italia,** giving detailed personal data and full address;

b) attach to the application five copies of the papers describing the research;

c) support with any printed document the publication or the acceptance of not yet published papers or the attainment of patents or the operational installation of the equipment.

The deadline for sending in the applications is **12 a.m., July 18, 1981.**

The Award will be assigned by a Jury formed by the Dean of Pavia University, the President of Honeywell Information Systems Italia and four University Professors or Experts appointed by the HUSPI Project Council.

In case the awarded research has been carried out by more than one person, the amount of the Prize will be equally shared among the members of the winning group.

The winner will be awarded on the occasion of an international Symposium on the subject to be held in Pavia in the second half of 1981.

Pavia, March 2, 1981

HUSPI Project Director **Prof. I. De Lotto**

Pavia University Dean **Prof. A. Gigli Berzolari**

Dal 1980 il concorso HUSPI (Honeywell Università degli Studi di Pavia per l'Informatica) è diventato internazionale: ciò spiega il perché il bando di concorso sia stato realizzato in lingua inglese.

Il concorso, dotato di un premio di 4.000 dollari, è indetto per lavori pubblicati negli ultimi cinque anni o formalmente accettati per la pubblicazione su riviste qualificate entro il 30 giugno 1981.

Il concorso – giunto al suo quinto anno –, è indetto inoltre per lavori che siano oggetto di brevetto e/o realizzazioni strumentali in servizio presso ospedali e/o cliniche.

I lavori accettati al concorso devono essere stati svolti da studiosi sia italiani come stranieri presso università, ospedali o enti di ricerca.

Per partecipare al concorso è sufficiente:

a) presentare domanda all'ufficio Affari Generali, università degli studi di Pavia, con l'indicazione dei dati anagrafici e il recapito dei concorrenti;

b) allegare alla domanda cinque copie dei lavori per i quali si intende concorrere al premio;

c) documentare l'avvenuta pubblicazione o accettazione per la pubblicazione oppure l'ottenimento del brevetto e/o il funzionamento dello strumento presso ospedali e/o cliniche.

Il termine utile per la presentazione della domanda e della relativa documentazione all'ufficio Affari Generali dell'Università degli Studi di Pavia, è improrogabilmente fissato per il 18 luglio 1981 - ore 12:00.

Il premio sarà assegnato in base al parere di una giuria così composta: il rettore dell'Università di Pavia, il presidente della Honeywell Italia e quattro professori universitari o esperti del settore, nominati dal consiglio direttivo del Progetto HUSPI.

Qualora il lavoro premiato sia dovuto a più di un concorrente, l'importo del premio sarà suddiviso tra i membri del gruppo concorrente in parti uguali.

La proclamazione del risultato e la premiazione del vincitore avranno luogo in occasione di un convegno sul tema del premio o su tema affine, che sarà organizzato a Pavia nella seconda metà del 1981 e sarà pubblicizzato sulla stampa scientifica internazionale. ☆

PAROLE MUSICA E... LIVELLO 6

Sperimentata con i minielaboratori Honeywell la meccanizzazione delle sedi periferiche della SIAE.

La Società Italiana Autori ed Editori, ente associativo a cui aderiscono volontariamente autori, editori e gli altri titolari di diritti d'autore, allo scopo di ottenere la tutela giuridica dei diritti sulle opere d'ingegno, ha deciso di dotare le proprie sedi periferiche di minisistemi che consentano l'automazione di alcune importanti procedure.

La SIAE, al termine di una lunga trattativa a cui hanno partecipato numerose società concorrenti, è pervenuta alla decisione di affidare alla HISI il compito di effettuare una sperimentazione mediante l'inserimento di sistemi elaborativi Honeywell livello 6 presso le sedi SIAE di Milano e Napoli nonché la realizzazione delle relative procedure applicative.

Successivamente, in possesso dei risultati della sperimentazione, la SIAE valuterà l'estendibilità del sistema alle altre sedi della società.

Presso la sede SIAE di Milano verrà installato un sistema Honeywell livello 6/43 con quattro posti di lavoro VIP 7200, mentre la sede di Napoli sarà dotata di un 6/23, con due video terminali VIP 7200.

L'inserimento dei nuovi sistemi Honeywell livello 6 consentirà, già nella fase di « sperimentazione », di automatizzare le principali funzioni svolte dalle sedi e dalle connesse agenzie locali, quali la rilevazione e contabilizzazione dei dati di incasso (fatturazione automatica previo controllo distinte d'incasso); la compilazione di una serie di documenti quali riepiloghi, rendiconti, riassunti; la gestione di archivi complessi quale l'archivio clienti, l'archivio locali, l'archivio distinte, l'archivio contabile, l'archivio *film*, l'archivio piano dei conti.

I sistemi Honeywell livello 6 potranno inoltre collegarsi con il sistema centrale dislocato presso la sede della direzione generale della SIAE in Roma.

La SIAE, infatti, è già utente di un grosso sistema elaborativo centrale di una casa concorrente.

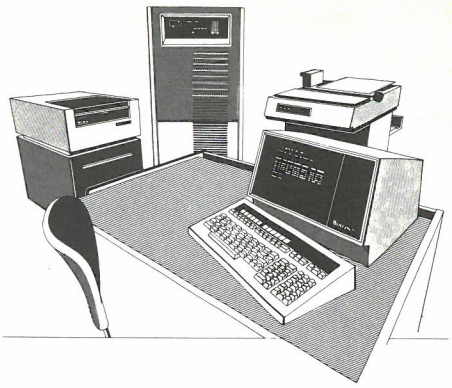
L'affidamento della « sperimentazione » alla nostra società costituisce di conseguenza per la HISI motivo di grande soddisfazione e prestigio.

Al fine di poter acquisire questa nuova referenza tanto prestigiosa, la HISI ha pianificato un investimento che, in termini di risorse umane e di apparecchiature comporterà uno sforzo molto considerevole.

La disponibilità di nuovi strumenti *hardware* e *software* recentemente an-

Honeywell DPS 6: un nuovo elemento della famiglia DPS (Distributed Processing Systems)

Il nuovo minielaboratore DPS 6, presentato in otto modelli e con il *software* multifunzionale GCOS 6, è in grado di portare l'informatica laddove nascono le necessità di elaborazione.



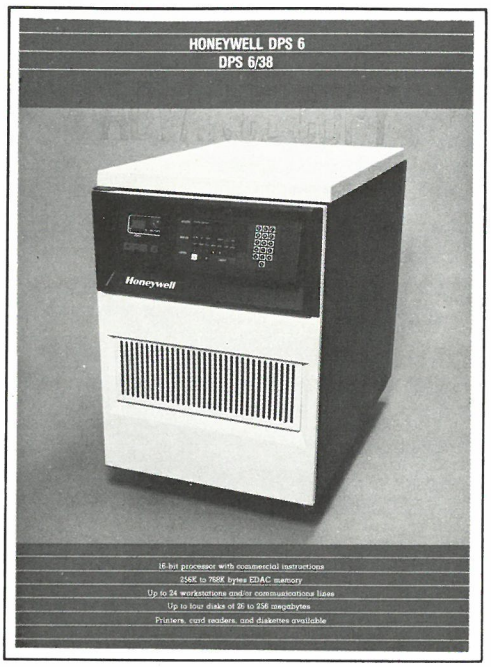
GLI OTTO MODELLI DEL DPS 6

I modelli del minielaboratore Honeywell DPS 6 sono otto e caratterizzati dalle sigle 6/30, 6/32, 6/34, 6/38, 6/48, 6/54, 6/74 e 6/76.

I modelli DPS 6/30, DPS 6/32 e DPS 6/34 possono controllare, ognuno, fino ad otto terminali; possono indirizzare fino a 256 K *byte* di memoria con un *range* di caratteri in linea che va da 10 a 80 milioni di caratteri. Con il DPS 6/38 invece possono essere connessi fino a 24 terminali con un alto grado di simultaneità nelle *communication.*

Il modello DPS 6/48, il primo sistema *field-up gradable*, controlla fino a 32 terminali e fino a 1 milione di *byte* di memoria.

DPS 6/54 e DPS 6/74 – a parità di memoria (1 milione di *byte*) e con prestazioni crescenti di unità centrale –, possono gestire fino a 40 periferiche. Il DPS 6/76, infine, potendo collegare fino a 64 terminali e contare su 2 milioni di byte, realizza il massimo di potenzialità e capacità lavorando in modo estremamente veloce grazie allo *cache memory* (della quale dispone anche il modello immediatamente precedente, il DPS 6/74).



IL SUO SOFTWARE: IL GCOS 6

Per supportare un *hardware* di questa potenza e modularità è necessario un *software* che permetta all'utente di risolvere i problemi connessi con la sua attività, disponendo di dati sicuri ed affidabili.

Il GCOS 6 supporta, concorrentemente, applicazioni interattive e *batch*, come richiesto dalle esigenze di una moderna organizzazione. In aggiunta, per mezzo delle sue caratteristiche di facilità d'uso, permette, in un ambiente multifunzionale, di elaborare, aggiornare e ritrovare i dati presentandoli all'utente finale in un formato chiaro e facile da leggere.

Le funzionalità di trasmissione dati, inoltre, garantiscono un uguale grado di sicurezza ed efficienza sia alla periferia che al centro.

Un altro aspetto del DPS 6 che bisogna evidenziare è la sua capacità di comportarsi da elemento attivo all'interno di una rete di elaborazione distribuita ad esempio usando le funzionalità ed i prodotti DSA (Distributed Systems Architecture).

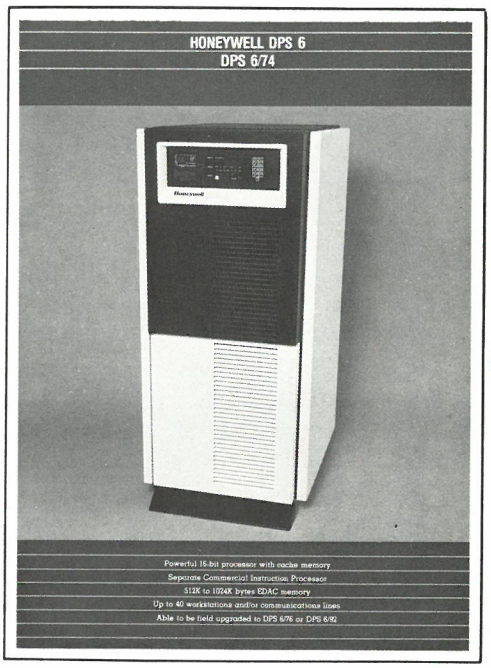
Il DPS 6, infatti, è progettato anche per lavorare in collegamento con sistemi *host*, consentendo quindi di allegerire il carico dell'*host* per quanto riguarda la trasmissione dati e le applicazioni, redistribuendole sul DPS 6 remoto. Frutto di un'impostazione di questo tipo è il duplice beneficio di avere a disposizione potenza di elaborazione nelle sedi presso le quali serve e la riduzione dei costi delle linee di comunicazione.

I LINGUAGGI DEI QUALI E' CORREDATO

La varietà di linguaggi disponibili sul sistema è un altro punto di forza del DPS 6, offrendo all'utente dei compilatori, potenti e pienamente rispondenti agli *standard*, con i quali poter sviluppare senza problemi le proprie applicazioni.

Infatti il compilatore Cobol Ans 1974 produce codici oggetto altamente efficaci ed esegue, per mezzo del Commercial Instruction Processor (C.I.P.) integrato, i programmi in modo estremamente veloce.

L'utente potrà pure utilizzare per i suoi programmi i linguaggi Fortran (Ans 1977) o Basic ottenendo, in questo caso, prestazioni notevolmente elevate attraverso l'utilizzazione, sui modelli DPS 6/48 e superiori, delle prestazioni dello Scientific Instruction Processor (S.I.P.).



IL DATA ENTRY DEL NUOVO MINIELABORATORE HONEYWELL

Il DPS 6, corredato con il *software* DEF-II, è uno strumento che porta – facilmente – l'informatica nei settori di un'azienda dove i dati da elaborare nascono.

Ciò consente un'introduzione dati quasi priva d'errori grazie alle funzionalità di controllo e conversione del Data Entry Facility II, riducendo in tal modo i tempi totali di elaborazione.

Altro aspetto estremamente importante è l'approccio guidato da «menù» che facilita la selezione delle funzioni del DEF II e che rende questo *data-entry* facile da conoscere e da usare.

Infine, un terzo aspetto che caratterizza l'estrema flessibilità del DPS 6, risiede nella possibilità che l'utente ha di elaborare i dati raccolti con il *data-entry* del DPS 6, su di un elaboratore *host* al quale trasmettere i flussi di dati attraverso le funzionalità *file-to-file.*

(Antonio Durante)
Milano

---

nunciati nell'ambito della linea di sistemi Livello 6, consentirà, anche in considerazione della specifica applicazione, di rendere ancora più vantaggiosa per la SIAE la scelta operata.

La SIAE ha inoltre ordinato alla HISI un ulteriore sistema Livello 6/43, da installare anch'esso presso la sede di Milano, che verrà utilizzato per la meccanizzazione delle procedure inerenti i « Diritti di riproduzione meccanica ».

(Luciano Brozzi)
Roma

Il 10, 11 e 12 marzo 1981, poco più di due anni dopo l'incontro del Midas Palace di Roma durante il quale fu annunciata la riorganizzazione della HISI in tre direzioni generali e due centrali, e, nell'ambito della DGMI, la creazione delle due direzioni commerciali, orientate a soddisfare la filosofia della segmentazione di mercato, si è svolto

A BOLOGNA, IL CONVEGNO DGMI.

Scopo del congresso bolognese è stato quello di fare il punto di quanto è avvenuto in questi primi due fondamentali anni dacché la Direzione Generale Marketing Italia è stata costituita, e di proporre nuovi obbiettivi ai quadri che la compongono.

Con la presenza del presidente della Honeywell Italia, ambasciatore Egidio Ortona, dell'amministratore delegato e direttore generale della Honeywell Information Systems Italia, ingegner Carlo Peretti, e dei direttori generali e centrali dell'azienda, l'ingegner Michele Cimino, responsabile della DGMI, ha inaugurato il 10 marzo 1981 un convegno sviluppato in tre giornate che ha riunito nel capoluogo emiliano tutti gli uomini che – sotto la sua guida – gestiscono le direzioni e le filiali *marketing* della HISI in Italia.

Il congresso è stato aperto da Egidio Ortona, il quale ha voluto congratularsi con i presenti per i risultati ottenuti in questi anni in un settore, quello dell'informatica, che se è tra tutte le attività economiche – ha detto il presidente –, il « vero riflesso dell'era moderna », e quello che in assoluto va meglio, è anche uno di quelli in cui la concorrenza è più spietata.

L'aumento di fatturato della HISI del 1979 al 1980 – ha sottolineato il presidente –, supera l'aumento del fatturato di tutta la *Corporate*.

Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della HISI, ritratto presso la direzione generale dell'azienda in via Pirelli a Milano. L'ing. Peretti si è congratulato con i quadri DGMI, affermando che quanto è stato ottenuto in questi anni « ...è un grosso fatto che apre prospettive diverse per la nostra azienda ».

Al discorso beneaugurante di apertura ha fatto seguito l'intervento di Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della nostra azienda, il quale, analizzando brevemente i risultati del 1979 e del 1980 ha fatto notare ai presenti come il raddoppio registrato in due anni, in termini di volumi, rappresenti per la HISI un fatto molto grande del quale tutti devono essere soddisfatti, ed un fatto che muta le stesse prospettive future.

L'ing. Peretti ha poi passato in rassegna gli elementi che a suo giudizio hanno provocato questo rimarchevolissimo cambiamento del *trend*.

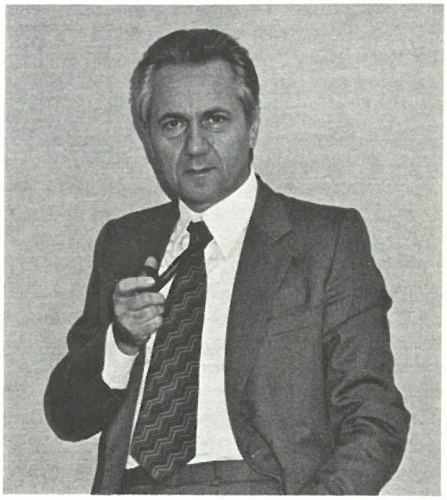
Il primo elemento è la filosofia della segmentazione di mercato, o Market Segmentation: una formula che si è dimostrata estremamente indovinata; secondo elemento è stato l'aver aperto nuovi canali di distribuzione alternativi e complementari a quelli tradizionali; terzo elemento, il cosiddetto Product Mix, il pacchetto cioè di prodotti che la HISI è in grado di offrire.

Un altro elemento di successo è stata la capacità dimostrata dagli uomini di *marketing* di saper portare a conclusione i rapporti commerciali. Uomini – ha sottolineato l'ing. Peretti –, la cui qualità rappresenta un nucleo di attrazione per altre forze che verranno.

L'amministratore delegato ha poi voluto gettare uno sguardo sul futu-

(Foto HISI)

Egidio Ortona, presidente della Honeywell Italia.



Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia. L'ing. Cimino, ringraziando i presenti, ha sottolineato « ...il piacere provato nel guidare una struttura tanto aggressiva composta da persone tanto simpatiche... » ed ha incitato i propri collaboratori che egli intende conoscere sempre più profondamente, a contribuire alle altre attività della HISI perché essa ottenga i risultati previsti.

L'ing. Peretti, al podio, e l'ing. Cimino, al tavolo, durante le prime fasi del convegno.

Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale sul podio degli oratori.

Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e delle Relazioni Industriali.

Graham A. Moore, direttore centrale Finanza ed Amministrazione.

ro, nel quale ha visto un contesto competitivo che va via via cambiando, ad esempio con l'ingresso di industrie nuove, come quella giapponese (in mercati quali l'Australia, con vendita diretta, o gli USA – ed anche il nostro Paese –, attraverso i rivenditori), oppure con la nascita di concorrenze che si sviluppano su piani e con dimensioni non tradizionali.

Il tutto in un settore che registra la nascita di un intero universo che gli si forma intorno: un complesso numeroso di *software house*, consulenti, aziende di contorno. Un mondo comunque che la Honeywell deve seguire con attenzione, anche in virtù della nuova immagine che i risultati raggiunti le permettono di mostrare.

Dopo l'amministratore delegato e direttore generale è stata la volta degli ospiti. Graham H. Moore, direttore centrale Amministrazione e Finanza, ha illustrato i risultati mondiali della Honeywell corredando il proprio intervento con dati ufficiali al 31 dicembre 1980. Gian Carlo Vaccari, direttore generale Attività Diversificate, ha condotto una panoramica delle varie operazioni che compongono la sua direzione, enfatizzando in particolare il lavoro della Direzione Progetti Speciali, la cui produzione interessa particolarmente il *marketing* italiano. Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale, ha descritto lo scenario mondiale dell'informatica, nel quale ha inserito le attività della Honeywell Inc.: ne è derivato un quadro confortevole in particolare per quanto concerne la HISI, il più consistente investimento che l'impresa ha al di fuori degli Stati Uniti.

Avvertendo poi come la produzione di Caluso quest'anno sia raddoppiata per valore l'ing. Fezzi, ha descritto i programmi produttivi dell'azienda per i prossimi anni.

Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e delle Relazioni Industriali, ha infine invitato i presenti ad avere sempre il gusto delle responsabilità e del rischio personale, in particolare per affrontare un anno difficile come sarà il 1981, nel quale andranno confermati e migliorati i risultati, ottimi, dell'80. Nel concludere il dr. Baggiani ha chiesto ai presenti di impegnarsi a motivare semprè di più i propri collaboratori.

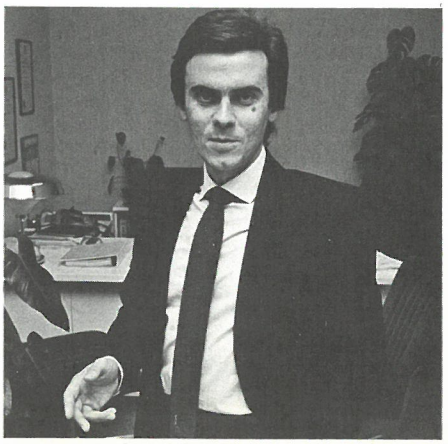
Ha preso poi la parola Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia. Nel suo intervento, l'ing. Cimino ha puntualizzato alcuni aspetti generali dell'attività di *marketing* della HISI, in rapporto al mondo esterno, ai dati interni più significativi, allo sviluppo dell'organizzazione, agli uomini che la compongono, ed ai rapporti tra di essi.

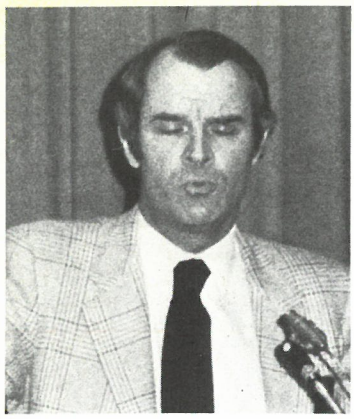
« Questi due anni, il 1979 ed il 1980 – ha detto l'ing. Cimino –, da che esiste com'è ora la Direzione Generale Marketing Italia, sono stati caratterizzati da gravi problemi economici e sociali del nostro Paese: la nostra attività diretta non ha subito impatti, ed infatti i nostri volumi sono cresciuti.

Ma abbiamo avuto tutti i problemi delle aziende italiane: inflazione, alto costo del denaro, costi crescenti ed in più la svalutazione lira/dollaro, impatti indiretti delle carenze infrastrutturali del Paese. Si è posto, per certi versi in maniera privilegiata per noi, il fatto di gestire l'impresa in regime di alto sviluppo tecnologico, produttivo, commerciale, in un clima di forti tensioni economiche interne ed esterne. Tutto questo ha richiesto una valutazione sempre più attenta degli

Gian Carlo Vaccari, direttore generale Attività Diversificate.

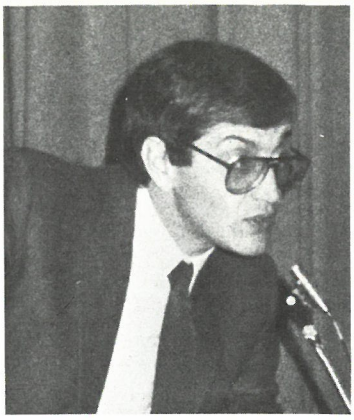
Enrico Parazzini, responsabile della Direzione Pianificazione Finanziaria e Controllo, qui in una fotografia di repertorio. Il dr. Parazzini ha esposto le problematiche che la HISI deve affrontare, ed ha commentato risultati, prospettive e situazioni nel settore finanziario.



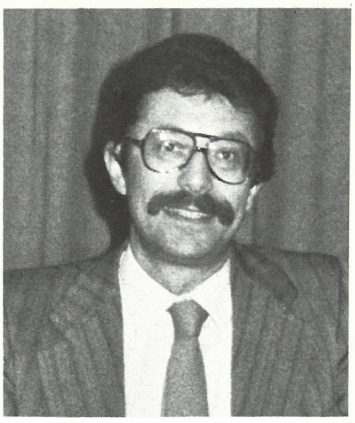


Enrico Rivera, responsabile della Direzione Pianificazione Marketing ha illustrato i temi dominanti del convegno e lo scenario della strategia della Direzione Generale Marketing Italia.

Fulvia Scala, responsabile del Servizio Ricerche e Sviluppo Marketing, ha parlato dello stato e delle prospettive della nostra azienda nei principali segmenti di mercato.



Aldo Brambilla, responsabile del Servizio Product Marketing ha presentato una relazione sullo stato e sulle prospettive dei prodotti Honeywell.



Giancarlo Castagna, responsabile Direzione Vendite Nuovi Mercati, ha presentato una vasta panoramica delle attività nel settore della vendita indiretta di prodotti Honeywell.

Paolo Lupo, responsabile della Direzione Commerciale Industria, Distribuzione e Servizi ha tenuto una vera e propria conferenza sul tema del Separate Pricing Service, che ha definito « una decisione di tipo organizzativo di rilevante importanza ». Nelle due foto sotto, a sinistra, da sinistra: Giulio Occhini, Giuseppe Milella, Luigi Rossi, Enrico Rivera, Giorgio Sarti, Michele Cimino, Giuseppe Cardinali, Giancarlo Castagna, Paolo Lupo e Renato Mariani; a destra, sempre da sinistra: Paolo Minio-Paluello (D.V. Sede di Rappresentanza), Francesco Lamperti (D.V. Grandi Utenti IDS), Paolo Lupo, Tomaso Moro (D.V. Sdb Centro-Sud), Mario Boccafoglia (D.V. SdB Nord), Michele Cimino, Giuseppe Cardinali e Cristiano Zamponi (D.V. Finanza).

aspetti economici delle nostre attività, proprio perché in un *trend* in sviluppo, gli impatti economici sono ovviamente maggiori. Il messaggio che ci deriva da questi due anni, sul quale è opportuno riflettere e che va considerato un punto fermo della nostra attività dei prossimi anni, è che lo sviluppo di un'azienda è un fatto positivo solo se accompagnato da un altrettanto positivo sviluppo dei dati economici ».

Queste tematiche sono quelle che secondo il direttore generale Marketing Italia seguiranno il cammino della nostra azienda per i prossimi due anni, e verranno aggravate per la HISI come per tutte le aziende del nostro Paese, dal previdibile continuo peggioramento del rapporto lira/dollaro.

« In questo contesto economico – ha continuato l'ing. Cimino –, la HISI si è sviluppata molto positivamente: esiste infatti una forte domanda in tutti i settori dell'informatica e non si prevedono segni di debolezza per i prossimi due anni.

Per rispondere ad una domanda crescente, per acquisire più risultati dei competitori, ci vogliono: prodotti, organizzazione, uomini.

Sono questi i principali *asset* di un'azienda. E la HISI questi *asset*, queste risorse, le ha: preciso compito dei *manager*, dei responsabili a tutti i livelli, è di gestirli nel modo giusto con chiare strategie e con una concreta capacità di "comunicare" tanto all'interno quanto all'esterno ».

« E' su questo aspetto – ha concluso l'ing. Cimino –, che si gioca il nuovo sviluppo della HISI: nella sua capacità di gestire le risorse tenendo conto del nuovo punto di partenza e della complessità della attuale diversificazione ».

Nel suo intervento, il direttore generale Marketing Italia è andato poi ad approfondire tutti gli aspetti ed i dati che caratterizzano l'attuale situazione dell'azienda, ed a passare in rassegna le varie strutture organizzative delle quali la DGMI è composta: « con pochi aggiustamenti – ha avvertito l'ing. Cimino –, la struttura varata nel '79 ha superato la "prova" ed oggi rappresenta una certezza. La segmentazione del mercato è una strategia vincente: le due direzioni commerciali, create nell'ottica di questa filosofia di *marketing*, hanno svolto un ruolo attivo e determinante allo sviluppo dell'impresa ».

Michele Cimino ha poi ricordato le direzioni vendite specialistiche: la Direzione Vendite Nuovi Mercati (« la scelta di avviare una rete di vendita alternativa attraverso i distributori – ha sottolineato l'ing. Cimino al ri-

Luigi Rossi, responsabile della Direzione Vendite Servizi Ausiliari, ha informato i presenti sui problemi della commercializzazione di tutto ciò che sta a monte di un sistema elettronico.

Giulio Occhini, responsabile degli studi sulle prospettive HISI nel settore dell'Office Automation nel nostro Pese, ha introdotto nuove problematiche e presentato nuovi orizzonti Edp.

Giorgio Sarti, responsabile della Direzione Controllo Gestione DGMI, ha descritto il sistema informativo della direzione in tutte le sue effettualità, potenzialità e prospettive.

Giuseppe Milella, responsabile della Direzione Assistenza Clienti ha parlato del servizio manutenzione descrivendo le strategie future dell'assistenza tecnica.

guardo –, è una scelta irreversibile, che va ulteriormente attivata ed inserita nel nostro contesto), la Direzione Vendite Servizi Ausiliari, la Direzione Vendite Page Processing System e la Direzione Sviluppo Sistemi e Applicazioni (« dedicata a vendere – secondo la dichiarazione dell'ing. Cimino – il nuovo prodotto degli anni '80: l'attività sistemistica »).

« Per ogni canale, settore, mercato – ha sottolineato l'ing. Cimino –, ci stiamo misurando (e sempre più ci misureremo), con concorrenti specifici, diversi, più specializzati. Dovremo essere sempre capaci, come siamo ora, di pianificare le nostre attività. In ogni settore, infatti, ed in ogni momento, dovremo essere competitivi (attraverso il sinergismo di ogni nostra attività), nel quadro di uno scenario sempre più complesso che è preciso compito della Direzione Pianificazione Marketing delineare, definire, ed analizzare ».

La disanima del direttore generale Marketing Italia ha poi toccato la Direzione Assistenza Clienti. « Ad essa spetta nei prossimi due anni – secondo quanto affermato dall'ingegner Cimino –, un ruolo importante, al quale tutta la DGMI deve cooperare. Ci si aspetta infatti che la DAC realizzi il cambiamento da organizzazione tesa a garantire il funzionamento dei prodotti, a struttura che punta a fornire un servizio di cui la qualità costituisce il principale elemento di misura ».

Infine, un accenno agli ottimi risultati raggiunti dalle strutture amministrative che stanno a monte di tutte le attività di *marketing.*

Il pomeriggio dell'11 marzo e l'intera giornata del 12 sono stati dedicati al succedersi degli interventi in agenda, alla discussione di problematiche di *marketing* ed a dichiarazioni non programmate come quella di Massimo Giusti, responsabile del Servizio Relazioni col Personale per alcune funzioni DGMI, che riportiamo come conclusivo ed indicativo del clima in cui si è svolto il congresso.

« L'alto livello degli interventi – ha detto il dr. Giusti –, testimonia una significativa preparazione sulle problematiche industriali. Ciò potrebbe rimanere una episodica esercitazione, se tale livello non fosse determinato anche dalla qualità della *audience.* I capi DGMI sono effettivamente un patrimonio che nella sua globalità è difficile riscontrare in altre realtà industriali e commerciali: è questa una tra le più valide immagini della HISI ed uno dei suoi migliori veicoli promozionali ». ☆

Giuseppe Cardinali, responsabile della Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione, ha tenuto una conferenza sul tema « Business Analysis and Long Range Plan »: si è trattato in pratica di una approfondita analisi del *business* della HISI in termini finanziari. Riguardo a questi argomenti, il dr. Cardinali ha sottolineato come egli ritenga che la conoscenza delle problematiche finanziarie e la consapevolezza dell'importanza che esse hanno nelle pratiche aziendali siano fondamentali per una più attenta e determinata attività di *marketing* anche a livello di quadri. Nelle due foto sotto, due vedute della sala dei confressi del Royal Hotel Carlton di Bologna: al convegno erano presenti oltre novanta persone.

Un gruppo di informatica

A Romaufficio '81 (17-22 febbraio), nello stand *Honeywell, è apparso per la prima volta il nome di una nuova organizzazione: MultiDeit.*

Era stampato sul fac-simile *di fatture usate per la dimostrazione del Questar/M, il nuovo microelaboratore HISI.*

Con questo articolo, cerchiamo di conoscere più da vicino la realtà di questa organizzazione nata da poco, ripercorrendone la storia.

Un po' di storia

Siamo agli inizi del 1978: 7 aziende legate tra loro da esperienza comune maturata nella commercializzazione di piccoli elaboratori elettronici e da vincoli di amicizia personali dei loro titolari, individuano nella HISI e nel minielaboratore Honeywell livello 6, i *partner* ideali per una migliore qualificazione della propria attività e per una espansione della loro organizzazione: nella HISI, che creando la Direzione Vendite Nuovi Mercati, si era fatta portatrice di una nuova concezione dell'informatica applicata alle aziende medie e piccole, favorendo la nascita di « System House »; nel minielaboratore Honeywell livello 6, in quanto sistema con spiccate caratteristiche di modularità, di elevata potenza elaborativa, di prestazioni eccezionali in relazione ai prezzi.

« System House »

Chi sono le *system house*? sono organizzazioni che acquistano dal costruttore minielaboratori « nudi » e li « vestono » del *software* appropriato, vendendo all'utente finale soluzioni composte da macchine + *software* + assistenza.

Perché le *system house*? Perché operano in settori di mercato dove le aziende medio/piccole richiedono per la loro struttura e la loro dislocazione soluzioni realizzative di tipo « Chiavi in mano ».

Le System House, ponendosi quali unici interlocutori dell'utente finale, il quale per la stragrande maggioranza è rappresentato da aziende di prima meccanizzazione, rispondono in modo adeguato a tutte quelle esigenze di rapporto basato sulla continuità, personalizzazione, formazione ed assistenza del cliente di questo tipo.

Contratto O.E.M.

Ritorniamo alle sette aziende della MultiDeit.

Nel luglio 1978 esse firmano con l'HISI i contratti O.E.M. per la commercializzazione del minielaboratore Honeywell livello 6.

Nel novembre dello stesso anno si installano i primi sistemi e si dà inizio alla realizzazione del *software* applicativo.

Nel gennaio 1979 si iniziano le consegne ai clienti finali.

Va sottolineato che il *software* è stato analizzato, realizzato, collaudato, documentato, sempre in stretto collaudo tra gli analisti delle sette aziende, realizzando così una ottimizzazione degli sforzi e delle risorse, e ottenendo nel contempo una crescita comune. Possiamo quindi parlare, non più di sette aziende, ma di una unica grande organizzazione.

Realizzazioni software comuni

Sono state realizzate le seguenti procedure *standard* generalizzate:
- Contabilità generale
- Contabilità IVA
- Contabilità analistica clienti - fornitori
- Bollettazione
- Fatturazione
- Gestione magazzini
- Gestione effetti
- Gestione banche
- Gestione ordini
- Paghe-stipendi
- Contabilità semplificata.

Realizzazioni particolari

Oltre a ciò, ogni membro ha realizzato dei pacchetti orientati ad applicazioni particolari.

E' possibile pertanto vantare referenze nei seguenti settori:
- Laboratori d'analisi
- Calzaturifici
- Zuccherifici
- Spedizionieri
- Acque gassate
- Grossisti materiale elettrico
- Azienda metallurgica
- Torrefazione e distribuzione caffè
- Studi notarili
- Mobilifici
- Cantine sociali
- Maglifici - confezioni
- Vendita per corrispondenza
- Contabilità finanziaria
- Contabilità dei condomini
- Contabilità dei cantieri edili

e altre ancora.

Nella foto, la visita alla Honeywell in America.

IL « CHI E' » DELLA

MultiDeit®

elaboratori elettronici

Il marchio MultiDeit raggruppa le seguenti organizzazione per la vendita, la programmazione e l'assistenza di elaboratori elettronici Honeywell.

SISTEDA
Via Velino, 5 Torrette - 60100 ANCONA
Tel. (071) 88.07.74 - 88.07.75

TSCNODATA
Via Terraglio, 267 - 31022 PREGANZIOL (TV)
Tel. (0422) 93.82.73 - 93.82.74

ORGAMATIC
Piazza della Vittoria, 34 - 16121 GENOVA
Tel. (010) 54.25.52 - 54.24.67

O.C.S.A.
S.S. Adriatica / c. da Vignola - 66054 VASTO
Tel. (0873) 47.38 - 32.92

SISTED
Piazza Risorgimento, 10 - 52100 AREZZO
Tel. (0575) 21.639

SISTEMA
Piazza Enrico Fermi, 2 - 05100 TERNI
Tel. (0744) 58.247

G-C BALLOR
Corso Galileo Ferraris, 71 - 10128 TORINO
Tel. (011) 50.12.05 - 50.21.71 - 50.55.50

SIS-DATA
Via Indipendenza
06086 PETRIGNANO D'ASSISI (PG)
Tel. (075) 81.38.127

SYSTEM
Via Monte Grappa, 15 - 57100 LIVORNO
Tel. (0586) 24.460

HISI A ROMAUFFICIO

Dal 17 al 21 febbraio la HISI ha partecipato alla manifestazione fieristica internazionale Romaufficio '81 con uno *stand* di oltre 150 mq nel quale sono stati presentati i seguenti prodotti:

- Area OEM (Original Equipment Manufacturer) = stampanti seriali - Lina - Rosy - Sara della linea Honeywell SPPL (Serial Printer Product Line);
- Area Prodotti Ausiliari = attrezzature per ufficio;
- Questar/M = nuovo *microcomputer* di grande interesse che ha polarizzato l'interesse dei piccoli utenti;
- Sistema elettronico Honeywell DPS 4 = l'unico sistema *general purpose* italiano.

La Filiale Sistemi di Base Lazio ha presenziato in forze per soddisfare le esigenze informative dei numerosi visitatori interessati al nostro sistema transazionale DPS 4 al quale erano collegati terminali video 7750 R equipaggiati con *hard-copy*. Presente anche una *receive-only* ed i nuovi video 7854.

Le dimostrazioni presentate, Pac 80 e funzionalità IPS, hanno attirato visite da parte di industriali, commercianti ed altri operatori molto attenti, con domande ed interventi, alle presentazioni/dimostrazioni effettuate continuamente dalle 10 alle 19,30 dei cinque giorni di durata della rassegna.

Questa manifestazione che ha portato oltre 700 visitatori al nostro *stand*, ha fornito alla Filiale Sistemi di Base Lazio lo strumento per un produttivo lavoro di acquisizione contratti che ci impegnerà almeno per il primo semestre '81.

E' stata molto apprezzata la partecipazione dell'organizzazione Honeywell dedicata a tutte le problematiche del *leasing*, la cui promozione ha indotto molti *prospect* a optare per l'acquisto dei nostri sistemi.

La Honeywell è al secondo anno di partecipazione a questa manifestazione, che ha visto visitatori provenienti da tutto il Centro-Sud e dalle isole.

(Franco Ferriani)
Roma

Questar/M

La collaborazione tra l'HISI e l'organizzazione segna una tappa importante nel corso del 1980: la HISI decide di scendere in campo anche nel settore dei micro e quindi si prepara all'annuncio del Questar/M.

Nel Gruppo delle sette aziende, entrano due nuove aziende che si incaricano di « vestire » di programmi il Questar/M e ottengono di utilizzare da subito tutto il *know-how* del Gruppo sul minielaboratore Honeywell livello 6.

I vantaggi reciprocamente ottenibili non necessitano di commenti; ne sottolineiamo uno in particolare, in quanto si inquadra nell'ottica di sviluppo del Gruppo: le due nuove aziende possono cominciare senza indugi la commercializzazione del minielaboratore Honeywell livello 6 nei vari settori dove il *software* del Gruppo è già collaudato, le altre sette aziende non hanno bisogno di distogliere risorse dal minielaboratore Honeywell livello 6, fin quando non saranno disponibili le procedure sul *microcomputer* Questar/M.

MultiDeit

Nel frattempo si è concretizzata anche l'idea della creazione di un consorzio che raggruppi anche « legalmente » le aziende.

Tale idea, presente fin dall'inizio, si è delineata in modo preciso nell'ottobre 1980, in occasione di un viaggio negli USA che HISI ha offerto alle sette aziende (vedi fotografia) quando, oltre alla visita degli stabilimenti del minielaboratore Honeywell livello 6 di Billerica (Boston), ci sono stati incontri con due gruppi americani (Paradata e Ultimate) che portavano avanti un'esperienza analoga. Si è quindi decisa la costituzione di MultiDeit, il consorzio che raggruppa sotto un unico marchio le 9 aziende e che persegue lo scopo di razionalizzare ed uniformare l'attività di studio, di ricerca, di ammodernamento del *software*, mutualizzando pertanto quanto i singoli consorziati sarebbero costretti a realizzare in proprio eliminando quindi gravi costi di gestione ed ottenendo per contro un prodotto qualitativamente aggiornato e concorrenziale.

MultiDeit è un marchio giovane, ma è destinato a diventare familiare: è in corso una campagna comune su alcuni quotidiani e riviste (HISI - Questar/M - MultiDeit).

L'abbinamento non è causale: la HISI ha fortemente aiutato la crescita delle varie aziende e la creazione del consorzio; per contro, MultiDeit offre alla HISI garanzia di una distribuzione capillare dei suoi sistemi Livello 6 e Questar/M e permetterà a nuove aziende che saranno chiamate ad entrare nel consorzio di collocarsi senza indugi in posizione di preminenza nella propria zona di attività.

Le previsioni non possono essere che rosee: la formula adottata da MultiDeit, fornitura di elaboratori « chiavi in mano » si prevede in rapida espansione in un mercato che sta esplodendo (solo nel settore micro, dove il Questar/M è destinato ad un ruolo da protagonista, entro il 1983 è prevista in Italia la vendita di 106.000 unità).

La HISI ha bisogno di collaboratori fidati e competenti per far fronte comune in questo mercato così ricettivo: MultiDeit ha le carte in regola per esserlo.

(Per informazioni - Dr. Cattarossi, Tel. 0422/938273-4).

☆

Sviluppo nella continuità

Tre banche popolari del Veneto – utilizzatrici da anni di nostri sistemi elettronici – confermano Honeywell e firmano DPS 8.

Tre banche popolari del Veneto, la Banca Antoniana di Padova e Trieste, la Banca Popolare di Verona e la Banca Popolare di Vicenza, il cui prestigio deriva tanto dal peso delle dimensioni, quanto dal respiro delle tradizioni, quanto anche dalla posizione-guida che le loro scelte hanno sempre avuto nel contesto locale, hanno deciso di affidare i propri problemi di gestione informatica a sistemi di grandi dimensioni Honeywell DPS 8.

I tre istituti, dei quali è nota la lungimiranza del *management* e l'accurata preparazione dei tecnici, hanno riconfermato la propria fiducia nell'organizzazione Honeywell, cogliendo in essa il grado di incessante rinnovamento rispetto alle sempre mutanti esigenze dei clienti, e la sua capacità di crescita accanto alla crescita dei problemi da affrontare.

LA STORIA

Nelle tre Venezie operano oggi ventisette banche popolari, istituti di credito, cioè che possono essere definiti cooperative a responsabilità limitata caratterizzate da una vasta base azionaria, dove il valore degli azionisti è definito non dalla quantità di azioni detenute, ma dal semplice fatto di averne: nella pratica delle cose, ogni azionista ha diritto di voto indipendentemente dal numero di azioni in suo possesso.

Negli ultimi anni tutte le banche popolari hanno registrato un grande sviluppo, ed in particolare, nel Veneto.

Questa crescita ha comportato una serie di necessità sempre maggiori e talvolta nuove: in questo ultimo decennio, ad esempio, le tre banche si sono trovate a dover rivedere più volte l'impostazione dei propri sistemi informativi.

Tutte tre, indipendentemente l'una dall'altra, hanno recentemente studiato il problema dell'automazione nelle varie sfaccettature ed hanno vagliato le soluzioni proposte dal mercato.

Tutte e tre hanno infine scelto Honeywell: un'organizzazione che oltre a fornire loro un prodotto eccellente quale il DPS 8, ha anche dimostrato di essere stata in grado di capire meglio degli altri quali sono i problemi da affrontare e come essi vanno risolti. Una superiorità quindi, oltre che di prodotti, anche di immagine, motivata dalla scelta compiuta dalla HISI di porsi di fronte al mercato con strutture modulate dal mercato stesso, costruite per adeguarsi al continuo evolversi delle necessità del cliente e delle novità tecnologiche: in una parola, la scelta Honeywell di strutturarsi commercialmente per settori merceologici.

LE SCELTE

I sistemi scelti sono degli Honeywell DPS 8, il più grande sistema della gamma, che, grazie alle sue caratteristiche *hardware* e *software,* si presta

Le ragioni di una scelta

La Banca Popolare di Verona scelse di organizzare il proprio reparto Edp dividendolo su due sale di elaborazione poco più di due anni fa. Fu una scelta molto dibattuta, perché vi sono impliciti maggiori costi e possibili controindicazioni. Alla fine prevalse la decisione in senso favorevole, sostenuta dai seguenti argomenti:

- *la maggiore sicurezza e la migliore affidabilità che offrono due sale di elaborazione divise, ma dotate di due sistemi compatibili, a loro volta duali;*
- *la possibilità di ripartire meglio nel tempo gli impegni finanziari che un ciclo vitale di sei/otto anni periodicamente propone (la BPV tradizionalmente acquista i propri elaboratori);*
- *l'attenuazione degli effetti negativi, o quanto meno dei disturbi, che anche una semplice sostituzione di macchine (ma tale non è mai) impone agli utenti, pur nella completa compatibilità;*
- *una più facile gestibilità e una più alta flessibilità, che paiono pertinenti più a due sistemi medi che non ad un unico grande sistema;*
- *la possibilità di specializzare i due sistemi. dedicandone uno alle lavorazioni* batch, *e uno al* teleprocessing *(tempo reale,* time sharing, *sviluppo programmi e prove del* software*).*

A due anni di distanza, mentre la divisione è già operativa, e si pensa a quanto occorrerà fra un paio di anni, è giunta l'occasione di rimeditare quella decisione e le varie argomentazioni. La scelta è stata confermata, anzi, ancor di più: è stata perfezionata. Si è ritenuto che la specializzazione per tipo di applicazione – batch *o* teleprocessing *– non fosse più favorevole per la disarmonia che introduce nel tipo e nelle dimensioni dell'*hardware *e del* software*. Specializzazione ci sarà ancora, ma i sistemi debbono essere equilibrati; e la specializzazione sarà per area applicativa.*

Si reputa che una tale struttura, permetterà di trarre più alto profitto, negli anni avvenire, dalla DSA, anche perché già si pensa all'eventualità che le due sale di elaborazione possano essere lontane dalla sede della B.P.V., e perfino l'una dall'altra. (B. P. V.)

Conferma del fornitore HISI

I rapporti fra la Banca Popolare di Verona e la HISI, diretta erede di altre Società che l'hanno preceduta, stanno per celebrare il giubileo. Parrebbe pleonastico, quindi, domandarsi perché sono stati confermati. E' forse più adeguato chiedersi quale tipo di rapporto intercorra e perché permanga.

Pur nella diversità dei ruoli, che possono talora essere per qualche verso contrapposti, e nella vivacità della dialettica con cui vengono sostenuti e vissuti, la B.P.V. e la HISI paiono aver trovato una felice complementarietà nei loro obiettivi ed una collaborazione di reciproca soddisfazione.

Tutto ciò affonda le radici in tre fatti fondamentali:

- *nei prodotti, la cui compatibilità e la cui modularità (donde ne conseguono l'affidabilità e la configurabilità spiccate), sono il loro tratto vincente, e vi aggiunge forza un corretto rapporto tra costo e prestazioni;*
- *nelle politiche commerciali e contrattuali, la cui flessibilità permette di trovare la soluzione più consona e soddisfacente;*
- *negli uomini, che con competenza e professionalità, sanno lavorare e comprendersi.*

(B.P.V.)

Nella foto sotto, la firma dell'accordo BPV-HISI. Si riconoscono, da sinistra il sig. Comper, consulente Edp interno della Banca, Elio Tomasi, il dr. Bellavista, direttore dell'organizzazione dell'Istituto, Egidio Marigonda, il rag. Tavella, direttore centrale della B.P.V., e Marco Malservigi.

particolarmente anche alla realizzazione di sistemi distribuiti (DPS che, come è noto, significa Distributed Processing System, ossia sistema per l'elaborazione distribuita): due DPS 8/44 a Vicenza, due DPS 8/70 a Verona e due DPS 8/44 a Padova.

A Vicenza, il nuovo sistema sostituisce, nell'ottica di un miglioramento del rapporto prezzo/prestazioni, (basandosi su di un nuovo *software*), due L. 66/20. E viene completata la ristrutturazione della periferia del sistema con l'adozione di dischi fissi e nastri veloci. Ciò comporta due fondamentali vantaggi: la sicurezza degli accessi ed una migliore organizzazione del lavoro.

A Verona, si imposta il sistema informativo della banca per gli anni '80 su due sistemi doppi: il 66/DPS *dual processor*, installato all'inizio del 1980, che va via via ampliandosi per gestire il Tempo Reale di sportello ed il relativo *batch* per le settanta agenzie sparse tra città, provincia e sedi lontane (come Venezia); e, dal 1983, il DPS 8/70 *dual processor*, in sostituzione di un H 6080 anch'esso duale.

La Banca Popolare di Verona deve infatti soddisfare tre obbiettivi in questi prossimi anni: ampliare le risorse *hardware* per poter adottare i nuovi *software* (DM IV e Cobol 74 prima, DSA e DNS più in là), in modo da usufruire dei loro benefici; trovare le risorse e le metodologie per l'adeguamento e lo sviluppo del sistema informativo incominciato otto anni fa senza dover rifare tutto: confermare e perfezionare l'impostazione della funzione Edp basata su due sale di elaborazione che potrebbero nei prossimi anni anche essere decentrate e distanti l'una dall'altra.

Il DPS 8 gestirà il *data base* centrale, il *teleprocessing* direzionale e tutte le elaborazioni *batch* dei servizi di banca.

I motivi di questa scelta possono essere riassunti in quattro punti. Il primo è che il DPS 8 è un sistema perfettamente compatibile con quelli installati; il secondo è che esso conserva la tradizionale architettura modulare (di grande affidabilità), ed è predisposto per le migliorie della NSA via GCOS 8; il terzo punto ed il quarto vanno ricercati nell'ottimo rapporto costo-prestazioni e nel costo di manuzione contenuto.

La Banca Antoniana di Padova e Trieste, infine, ha iniziato già dalla metà del 1980 un progetto di architettura distribuita che si concluderà nel 1984.

Il progetto, impostato su di un DPS 8/44 *dual processor* che si andrà ad affiancare ad un H 66/80 *dual processor* già in funzione, distribuirà nel vasto territorio servito dalla Banca l'intelligenza di elaborazione attraverso una rete composta da sei minielaboratori Honeywell L. 6/57 per il *teleprocessing* di sportello.

Il rifacimento globale di tutto il sistema informativo della Banca, costruito nell'ottica D.S.A. (Distributed Systems Architecture) sarà oggetto tra breve di un articolo su Panorama-HISI. ☆

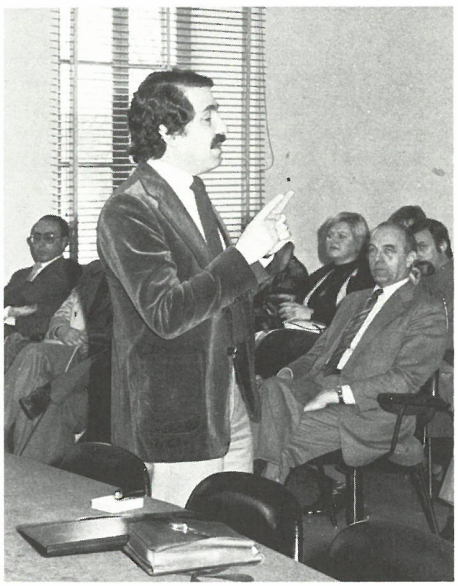
Da G 100 o Livello 61 a DPS 4 passando dall'Italia

Pregnana e Caluso sono state oggetto, in marzo, della visita di numerosi « *prospect* » dalla Francia e dalla Germania.

Sempre più spesso accade che potenziali clienti (gergalmente « *prospect* ») stranieri, interessati al nuovo elaboratore Honeywell DPS 4 – l'unico *general purpose* interamente ideato, progettato e costruito nel nostro paese –, vengano in Italia per visitare i laboratori di ricerca e progettazione di Pregnana (dove il DPS 4 è nato e viene continuamente seguito), e gli stabilimenti di Caluso (dove il sistema viene costruito).

Scopo di queste visite, coordinate da Rolando M. Clarke, responsabile nell'ambito della Direzione Generale Settore Industriale del supporto vendite internazionali del DPS 4, ed organizzate dalle varie strutture di *marketing* delle consociate della nostra azienda sparse per l'Europa e per il mondo, è di trasmettere ai potenziali clienti l'immagine della realtà industriale che sta a monte del prodotto. E si tratta di una realtà estremamente avanzata ed inserita in un contesto internazionale di primo piano, anche per visitatori provenienti da nazioni quali Francia, Germania, Gran Bretagna o USA.

Proprio da Francia e Germania sono venuti nel mese di marzo oltre 30 potenziali clienti, utilizzatori di sistemi Honeywell livello 61, nel caso di venticinque, o di G. 100.



Durante la visita a Caluso, Charles Korchia, nella foto, responsabile del supporto vendite DPS 4 della Cii Honeywell Bull, ha presentato dettagliatamente il prodotto.

A visitare gli stabilimenti di produzione di Caluso è stato il gruppo di ospiti provenienti dalla Francia, accompagnato per l'occasione da Antonio Saraco in rappresentanza della direzione della fabbrica. L'ing. Saraco nel presentare

(Foto HISI)

Una curiosa immagine degli ospiti agli stabilimenti di Caluso.

agli ospiti il quadro d'insieme delle attività della fabbrica ha voluto porre particolare accento sull'automaticità che caratterizza l'intero processo produttivo, non solo del sistema elettronico, ma anche delle stampanti seriali Honeywell SPPL, l'altro importante prodotto che esce dagli stabilimenti di Caluso. La Serial Printer Product Line – anch'essa progettata interamente dai tecnici Honeywell di Pregnana –, viene prodotta in grande serie a Caluso e di qui esportata in tutto il mondo.

Ai laboratori di ricerca e progettazione di Pregnana, alle porte di Milano, sono stati invece condotti i visitatori tedeschi, ai quali ha porto il benvenuto Antonio Brioschio, in rappresentanza della direzione di Pregnana. L'ing. Brioschi ha illustrato agli ospiti tedeschi gli ultimi risultati di impiego del simulatore G. 100 sul DPS 4: un argomento che si è dimostrato di particolare interesse per il gruppo di visitatori utilizzatori di sistemi Serie G. 100. ☆

Diplomati in alta professionalità

Dodici dipendenti Honeywell hanno conseguito quest'anno il diploma Honeywell FDP a conclusione di un corso.

Si è svolta a metà febbraio la cerimonia della consegna dei diplomi « Honeywell FDP », il Financial Development Program che la nostra azienda organizza ogni anno da oltre un decennio.

Nella foto, da sinistra: G.A. Moore, M. Renda, E. Parazzini, V. Sibola durante la cerimonia della premiazione dei diplomati « Honeywell FDP ».

Il corso è stato istituito allo scopo di mantenere e sviluppare una formazione di elevato livello per il personale amministrativo.

Nonostante il taglio specificatamente orientato a materie finanziarie ed amministrative, il corso – aperto a tutti i dipendenti Honeywell –, viene non raramente seguito da personale non facente parte della Direzione Centrale Finanza ed Amministrazione guidata da Graham Arthur Moore.

Una volta conseguito l'« Honeywell FDP » assicura ai diplomati una preparazione in campo finanziario riconosciuta anche all'esterno dell'azienda per i suoi contenuti che ne fanno tanto un completamento di studi universitari che un valido succedaneo.

I diplomi sono stati consegnati direttamente da G.A. Moore e da Enrico Parazzini, direttore della pianificazione finanziaria e controllo, alla presenza di Vittorio Sibola, capo del personale per la F & A e con la graziosa collaborazione di Marina Renda, responsabile della gestione dei corsi.

SI SONO DIPLOMATI « HONEYWELL FDP » 1980-81

WALTER BIFFI
DARIO AIMARO
GIANPAOLO PRANDELLI
LUIGI BOTTINO
ANTONIO BULICH
GRAZIELLA MAESTRONI
CARLO FALCETTI
AUGUSTO PICENNI
ENRICO VERGA
GIORGIO ZUCCARDI
MICHELE SPIEZIA
EMANUELE RUSSO

SONO STATI ISTRUTTORI:

PIETRO BONOLLO
GIACOMO ITALIANO
RICCARDO SALA
ELIO ONGARO
ANGELO CIAVARELLA
EMILIO FERRARA
ENRICO PARAZZINI
ANGELO ROGLEDI

INTERNATIONAL ACCOUNTS MEETING

Si è svolto a Colonia, nei giorni 16, 17, 18 marzo 1981 il IX « International Accounts Meeting » organizzato dalla Honeywell Information Systems e dalla consociata Cii Honeywell Bull, su scala mondiale.

Gli « International Accounts Meeting » si tengono due volte l'anno, in primavera ed in autunno e vengono organizzati per studiare, nei loro aspetti generali, le problematiche dei Clienti Internazionali.

Al *meeting* di Colonia hanno partecipato 40 rappresentanti delle varie organizzazioni mondiali della HIS e della Cii Honeywell Bull, provenienti da oltre 20 paesi del mondo.

La HISI era rappresentata da Flaminio Gervasi (International Accounts *manager*) e da Francesco Lamperti (direttore vendite Grandi Utenti IDS).

I lavori dell'assemblea sono stati coordinati da Mr. Gabriel Brot della Cii-HB (Director International Marketing Development) con l'assistenza per la HIS di Mr. C.A. Coletti di Minneapolis, in rappresentanza di Mr. D.G. Heitt (V.P. Marketing & Services Planning & Support).

Ha aperto i lavori il dr. J. Tschirren, direttore generale della Cii-HB tedesca, con una presentazione dell'attività e dell'organizzazione da lui diretta.

Cliente « ospite d'onore » è stata questa volta la ditta tedesca « K.H.D. » il cui Edp *manager*, *Herr* L. Grapatin, ha illustrato la propria azienda e le relative realizzazioni Edp e progetti futuri.

Sono state effettuate molte relazioni interessanti sull'« International Accounts Business » e diverse presentazioni, sia di carattere generale che dedicate a clienti/*prospects* particolari o a particolari aspetti della problematica (« W.W. Accounts », « Selected International Accounts Program », « Special Cases », « Relations with Field », « Policies and Guidelines », « Strategies and Action Plans », ecc.).

La HISI ha dato il proprio contributo all'approfondimento degli argomenti con tre presentazioni originali:

- « H.I.S.I. Large Accounts Status & Business Progress » (nell'ambito del « World Wide Accounts Report »);
- « H.I.S.I. Home/Foreign Business, Major Opportunities and Top Companies Status » (nell'ambito delle relazioni generali sull'attività International Accounts nelle varie componenti del Gruppo HIS);
- « Current Status, New Issues, Strategies and Actions » sui clienti del settore Foreign/Home (Case madri estere), nel corso delle intense *« business discussions »*.

Nella seconda relazione la nostra azienda ha presentato i propri più qualificati clienti « Home / Foreign » (Case madri italiane) quali candidati per il « Selected International Accounts Program » riservato ai Prospects Home/Foreign più promettenti (nel cui ambito, in stadi successivi di qualificazione, vengono poi eletti i candidati « W.W. Accounts »).

Il *meeting* di Colonia ha registrato un significativo progresso dell'International Accounts Business (che nel 1980 ha superato la soglia dei 2 milioni di punti di incremento ordini) ed ha una volta di più ribadito l'importanza di questa attività legata ad una considerevole porzione del mercato attuale e potenziale del Gruppo HIS, con particolare riferimento alle grandi multinazionali.

Si è notato anche l'elevato livello di professionalità che ha contrassegnato i vari interventi.

A tale crescita di professionalità di razionali di approccio ai problemi hanno certamente contribuito vari fattori come la crescente importanza del *business*, l'arricchimento di esperienza, l'inserimento di personalità ed energie nuove in questo stimolante e sempre più promettente settore di attività.

In un significativo intervento finale, con una chiara e franca esposizione ed una analisi critica della situazione, sia in relazione ad errori del passato recente, sia nella prospettiva degli sviluppi futuri (e dei nuovi fronti concorrenziali avanzati da oriente) Mr. Maxim Bonnet, direttore generale Cii-HB, ha sottolineato i fatti generali più importanti e vitali per la nostra organizzazione, interpretandoli in chiave di stimolo positivo a progredire.

(Flaminio Gervasi)

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE VENDITE SERVIZI AUSILIARI

Luigi Ross,i *Resp. Direzione*;
- Walter Rocchi, Resp. Filiale Nord Prodotti Ausiliari ed Infrastrutture Piccoli Sistemi;
- Romano Casellato, Resp. Filiale Centro-Sud Prodotti Ausiliari ed Infrastrutture;
- Giovanni Zadra, Resp. Servizio Supporto Tecnico;
- Giovanni Manzoni, Resp. Funzione Supporto Marketing;
- Lino Fava, Resp. Ufficio Gestione Materiali D.V.S.A.

DIREZIONE CENTRALE DEL PERSONALE E DELLE RELAZIONI INDUSTRIALI

Sergio Mondina, Resp. Ufficio Orientamento e Selezione del Personale.

INFORMAZIONI UTILI SULLE CONVENZIONI

MONTE DEI PASCHI

La Honeywell Information Systems Italia ha ottenuto con il Monte dei Paschi di Siena l'applicazione di speciali condizioni per i dipendenti che volessero aprire un rapporto di conto corrente presso detta banca.

Le condizioni, al marzo 1981, sono le seguenti:

- depositi in conto corrente e/o risparmio: 12% lordo;
- spese tenuta conto corrente: Lit. 5.000 annue (risparmi esenti da spese);
- possibilità piccolo prestito: fino a Lit. 10.000.000 e comunque commisurato all'ammontare della retribuzione, estinzione massimo 60 mesi;
- possibilità di compravendita di titoli azionari e obbligazionari usufruendo della consulenza di un apposito servizio specializzato;
- possibilità di acquisto valuta straniera per viaggi all'estero;
- servizio cassette di sicurezza;
- possibilità di ottenere « carta assegni » gratuita.

La banca è a disposizione di tutti per qualsiasi chiarimento.

Per l'agenzia n. 1 di via Fara, 39 il dr. Moretti è a completa disposizione per ogni chiarimento che potesse occorrere (telefono numero 6702662).

Sede Istituto: Milano - via S. Margherita, 11.

Altre Agenzie: Milano - ag. 1 - via Fara, 39; Milano - ag. 2 - via Boni, 24; Milano - ag. 3 - via Mazzini, 7; Milano - ag. 4 - via Londonio, 20/A; Milano - ag. 5 - viale F. Testi, 90; Milano - ag. 6 - via Plinio, 48; Brugherio - via Volturno, 80; Segrate - Condominio Portici M2; Assago - Piazza Risorgimento, 16.

(Emilio Fagnani)

CASSA DI RISPARMIO DI TORINO

In riferimento alla convenzione stipulata dalla HISI con la Cassa di Risparmio di Torino, Emilio Fagnani, responsabile della Funzione Tesoreria segnala che: « Si porta a conoscenza dei dipendenti Honeywell I.S.I. che, a partire dal 1° marzo 1981, il tasso riconosciuto sui depositi, da parte della Cassa di Risparmio di Torino, è dell'11,50%, lordo ».

Domanda/Offerta

Vendo Roulotte usata 3 posti + 1 con veranda, accessoriata con: cucina, frigorifero, bagno, armadietto.

Telefonare a C. Bonali, Borgolombardo int. 216.

DUE STRUMENTI DI LAVORO HONEYWELL I.S.I.

Sono stati pubblicati e distribuiti nel corso della prima decade di marzo il « Calendario Corsi 1981 » e la « Descrizione Corsi » della Honeywell I.S.I.

Le due pubblicazioni, che vengono realizzate ogni anno dalla Sezione Formazione rappresentano un reale strumento di lavoro per tutti coloro che si interessano di Edp; infatti consentono di pianificare con ampie conoscenze dei contenuti i piani formativi delle risorse (Edp e non).

I corsi descritti e pianificati sono rivolti alle funzioni manageriali, tecniche e a quelle collegate all'Edp, per una formazione tanto di base sui sistemi, quanto specialistica e manageriale. Seminari di approfondimento sull'evoluzione dell'Informatica, e dei suoi influssi sull'organizzazione, realizzati dalla Honeywell I.S.I. per l'alta Direzione Aziendale, completano il panorama dell'offerta Honeywell nel campo dell'*Education* per l'Informatica.

(Sergio Francieri)

Anche in TV c'e un pozzo di miele.

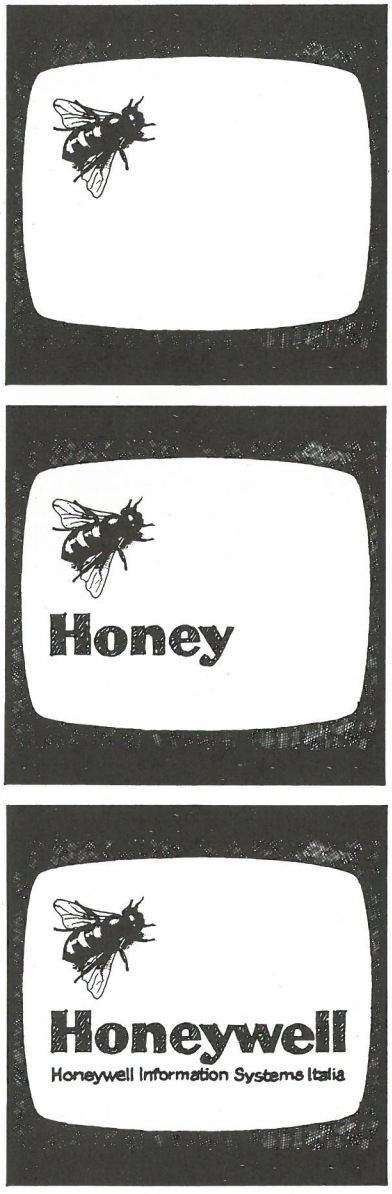
La nuova campagna istituzionale HISI é anche in TV.

È la prima volta in Italia che una marca della grande informatica appare in TV.

Quindi si può ben dire che anche in pubblicità la HISI conquista un nuovo primato, che le permette di far conoscere il marchio Honeywell (e la sua esatta pronuncia) a milioni di persone.

Infatti, tenuto conto che nell'ora di trasmissione dello spot Honeywell sono davanti al video oltre 6 milioni di telespettatori, il marchio Honeywell sarà visto più di 36 milioni di volte.

Considerando il grande impatto e la



larga diffusione del mezzo televisivo, il telecomunicato Honeywell ha preferito privilegiare l'atmosfera e l'emotività piuttosto che gli aspetti tecnici dei calcolatori elettronici.

In altre parole, si é preferito mostrare in modo semplice e chiaro come l'elaboratore aiuta a risolvere piccoli e grandi problemi della vita di tutti i giorni, firmando il messaggio con il marchio Honeywell.

Per costruire nella mente dei telespettatori quell'immagine che nel linguaggio pubblicitario viene definito "l'archetipo potente", in modo da far diventare il nome Honeywell sinonimo di "elaboratori elettronici".

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Ore 21.45/22

Rete 2 RAI/TV
LUNEDI 8 GIUGNO
GIOVEDI 18 GIUGNO
DOMENICA 28 GIUGNO

Rete 1 RAI/TV
SABATO 13 GIUGNO
MARTEDI 23 GIUGNO
VENERDI 3 LUGLIO

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1